INDUSTRY
PROFILE

Fruit and Vegetable Processing

Canada

90-00497/

Regional Offices

Newfoundland

Parsons Building
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
ST. JOHN'S, Newfoundland
A1B 3R9
Tel: (709) 772-4053

Prince Edward Island

Confederation Court Mall
Suite 400
134 Kent Street
P.O. Box 1115
CHARLOTTETOWN
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel: (902) 566-7400

Nova Scotia

1496 Lower Water Street
P.O. Box 940, Station M
HALIFAX, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel: (902) 426-2018

New Brunswick

770 Main Street
P.O. Box 1210
MONCTON
New Brunswick
E1C 8P9
Tel: (506) 857-6400

Quebec

Tour de la Bourse
P.O. Box 247
800, place Victoria
Suite 3800
MONTRÉAL, Quebec
H4Z 1E8
Tel: (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
4th Floor
1 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 1A4
Tel: (416) 973-5000

Manitoba

330 Portage Avenue
Room 608
P.O. Box 981
WINNIPEG, Manitoba
R3C 2V2
Tel: (204) 983-4090

Saskatchewan

105 - 21st Street East
6th Floor
SASKATOON, Saskatchewan
S7K 0B3
Tel: (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
Suite 505
10179 - 105th Street
EDMONTON, Alberta
T5J 3S3
Tel: (403) 420-2944

British Columbia

Scotia Tower
9th Floor, Suite 900
P.O. Box 11610
650 West Georgia St.
VANCOUVER, British Columbia
V6B 5H8
Tel: (604) 666-0434

Yukon

108 Lambert Street
Suite 301
WHITEHORSE, Yukon
Y1A 1Z2
Tel: (403) 668-4655

Northwest Territories

Precambrian Building
P.O. Bag 6100
YELLOWKNIFE
Northwest Territories
X1A 1C0
Tel: (403) 920-8568

For additional copies of this profile contact:

Business Centre
Communications Branch
Industry, Science and Technology Canada
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

Tel: (613) 995-5771

PU 3067

INDUSTRY PROFILE

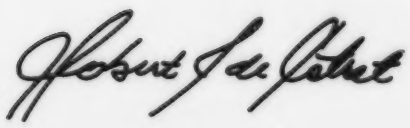
FRUIT AND VEGETABLE PROCESSING

1988

FOREWORD

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to survival and growth. This Industry Profile is one of a series of papers which assess, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological and other key factors, and changes anticipated under the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the papers.

The series is being published as steps are being taken to create the new Department of Industry, Science and Technology from the consolidation of the Department of Regional Industrial Expansion and the Ministry of State for Science and Technology. It is my intention that the series will be updated on a regular basis and continue to be a product of the new department. I sincerely hope that these profiles will be informative to those interested in Canadian industrial development and serve as a basis for discussion of industrial trends, prospects and strategic directions.



Minister

Canada

1. Structure and Performance

Structure

The fruit and vegetable processing industry in Canada includes both canners (or preservers) and processors of frozen products. Canning operations account for about 75 percent of industry shipments and 70 percent of employment. Producers of frozen fruits and vegetables account for the remaining 25 percent of shipments and 30 percent of employment.

In 1985, the latest year for which total statistical data are available, the processing industry comprised some 180 firms with a total of 222 plants: 187 canning and 35 freezing operations. In total, processors shipped products worth $2.357 billion. Exports were valued at $178 million (7.6 percent of shipments) while imports stood at $702 million, representing 24.4 percent of the domestic market. Annual average employment was 17 287. The Canadian industry's domestic orientation is therefore evident.

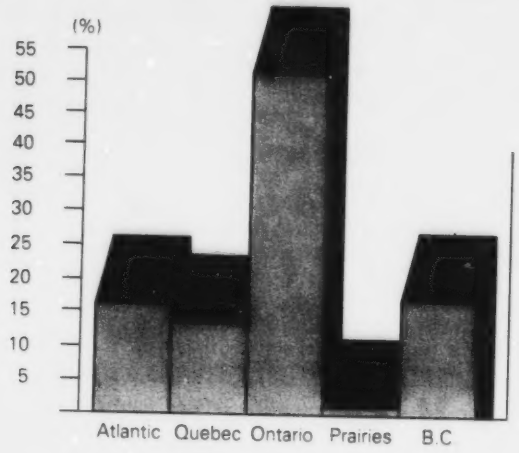
The standard goods of the industry are considered to be products such as canned or packaged corn, peas, tomatoes and carrots, and canned apple and tomato juices. Many of the firms which are chiefly involved in fruit and vegetable processing also produce other value-added foods such as soups, sauces or frozen prepared meals. These may incorporate a combination of fruits, vegetables, poultry, eggs, dairy products, meat and flour.

In the fruit and vegetable processing industry, approximately 55 percent of manufacturers' shipments are accounted for by foreign-controlled enterprises. The high degree of foreign ownership is largely the result of the establishment by multinational enterprises (MNEs) of subsidiary businesses in Canada behind a tariff wall. The majority of well-known national brands are produced by subsidiaries of American MNEs and include Aylmer, Del Monte, Heinz, Campbell Soups, Swanson, Green Giant, Hunt Wesson, Gerber and Bicks.

Nationally distributed brands manufactured by major Canadian firms include McCain, York (Canada Packers), Cavendish Farms, E.D. Smith and Stokely Van Camp (Cobi). The vast majority of Canadian-owned firms tend to be small and regional. McCain is an obvious exception. It operates national plants and is a world-scale MNE.

The two sub-sectors of the fruit and vegetable processing industry are structured quite differently. Canning is dominated by a few major firms which operate chiefly in Ontario, close to sources of fresh supply. Ontario firms account for 65 percent of total canning shipments. There are also a large number of small and medium-sized canners which operate in most agricultural regions of Canada, often on a seasonal basis. Firms in British Columbia account for about eight percent of canning shipments; Quebec firms for some 18 percent.

Industry, Science and Technology Canada
Industrie, Sciences et Technologie Canada



Employment by Region 1985
(Total 17 287)

The majority of the large canning companies are subsidiaries of U.S. multinationals, and generally produce brand-name products for the domestic market on a year-round basis. They benefit greatly from the marketing strength of parent companies and often possess a wide mix of products ranging from commodity-type goods to value-added packaged products. Some do both canning and freezing. The smaller regional processors tend to be packers of standard commodity-type goods. These plants often handle peak loads during the harvest season and then experience long periods of under-utilization or temporary closure.

The canning sub-sector is considered to be concentrated, as only seven percent of the total number of firms account for 45 percent of industry shipments.

Firms in the smaller frozen fruit and vegetable sub-sector tend to be domestically owned, with some of the larger operations more widely distributed over the geographic regions of Canada. The sub-sector is highly concentrated, as the four largest firms control about 75 percent of shipments.

Ontario is the location of 40 percent of the processors of frozen products, which contribute about 30 percent to the total value of shipments. Atlantic Canada has 11 percent of establishments and about 40 percent of shipments, while British Columbia and Quebec account for 13 percent and two percent of shipments respectively.

Many freezing plants operate on scales which make them competitive with regionally based U.S. firms. However, by contrast, none are as big as the few major Canadian canning operations. Freezing operations are generally more modern than canning plants and are structured so as to process a diversified range of local fruit and vegetable products, imported fruit juice concentrates and ready-to-serve complete meals. Their capacity is thus more evenly utilized year-round.

To a large extent, the structure and performance of the entire Canadian processing industry is influenced by the limits on agricultural production due to climate, as well as by the public policy of maintaining produce marketing boards. Marketing boards exist for all of the major commodities and operate under provincial authority. The performance of fruit and vegetable processors is strongly influenced by the availability and price of Canadian agricultural products. At the same time, both the canning and freezing segments of the industry also manufacture a wide range of products by using imported produce or semi-processed products. However, this strong reliance on domestic horticultural crops imposes a distinct seasonal pattern of activity on many processing operations.

Employment in the industry is concentrated in small and medium-sized population centres, usually close to sources of fresh supply so that a high-quality product is assured. For this reason, these businesses are highly important to the welfare of their local economies. Because employment in some parts of the industry is also highly seasonal, labour shortages are a common problem in periods of peak activity. During such times, the number of production workers in the total sector can double the yearly average.

Several of the larger processors have attempted to develop close links to sources of raw materials. These firms have, at various times, pursued strategies of corporate ownership of farms and direct contracting with growers as well as the manufacture of metal containers for internal use. Manufacture of metal cans began in the early 1960s, but high capital costs limited such captive operations to the four or five largest processors. All of these companies have recently divested themselves of their can-making operations.

Performance

Although the nominal value of processed fruit and vegetable shipments increased by some 52 percent between 1980 and 1985 (from $1.554 billion to $2.357 billion), overall shipments, expressed in constant 1981 dollars, rose by only about seven percent. Demand for processed products has fallen over the past 10 years in relative terms because of consumer preferences for fresh fruit and vegetables.

Both canners and freezers have lost ground to the fresh market. Data for the most recent 10-year period indicate that annual per capita consumption of fresh produce has increased by 18 percent between 1974 and 1984. Per capita consumption of canned and frozen goods has decreased by three percent over this same 10-year period.

There is also an intra-industry movement from canned goods to frozen goods, which are considered fresher. Canadian production of canned fruits and vegetables has decreased by 10.5 percent in the last 10 years and is currently estimated to be falling at a rate of three percent per year. However, frozen foods have increased their share from 19 percent of total shipments in 1973 to about 25.5 percent of the 1985 value of shipments.

As a result of the internal shift from canning to freezing, total employment has generally remained stable over the past eight years, at an average level of about 17 313 persons. Between 1980 and 1985, employment in the freezing operations grew from 4003 to 5086 while canning factory jobs declined from 13 567 to 12 201. In 1980, there were 33 freezing plants and 199 canning plants. By 1985, freezing operations had increased to 35 while canning plants had declined to 187.

The processed fruit and vegetable industry historically has experienced a large trade deficit, primarily because of consumer demand for a wide range of products made from produce that cannot be grown in Canada's climate. However, an offsetting feature is the fact that some of these goods are often imported for further processing. In these cases, value is added for the Canadian market and in some instances, such as juices, for both domestic and export markets. However, imports of some low-cost standard commodity goods have also put pressure on some segments of the Canadian industry. A prime example is canned tomato products.

Exports have accounted for between eight and nine percent of industry shipments since 1982. This total represents an increase over the previous 10-year average level, which was only 5.2 percent. The impetus for the increase is the strong performance of frozen potato products, as well as frozen and canned corn and fruit juices exported to the U.S. market. Total exports reached a level of $208 million in 1986, 27 percent of which were directed to the European Community (E.C.) and 50 percent to the United States.

On the other hand, 1986 imports were valued at $693 million, 42 percent from the United States. This total represents about 23 percent of the Canadian market. Major import items are frozen orange and other juice concentrates, canned mushrooms, canned tomatoes and tomato paste.

2. Strengths and Weaknesses

Structural Factors

The major structural influences on the industry include the presence of marketing boards, transportation costs, plant size and local growing conditions.

The processing industry is estimated to account for about 40 percent of the total domestic production of fruit and vegetables. Marketing boards tend to raise input prices to the processing industry while offering the benefit of stabilizing the supply of fresh raw produce. To a large extent, the boards and processors recognize their long-term interdependence, and reasonable rates and supply conditions are established. Nonetheless, on average, the contract prices negotiated between the boards and the processors are often higher than those paid for equivalent U.S. produce by U.S. processors.

Certain raw material ingredients currently give Canadian products a cost advantage over some U.S.-processed products, largely because of domestic policy differences. For example, American sugar prices are held artificially high to encourage local growers of cane and sugar beets. This U.S. policy normally gives Canadian industrial sugar users some small cost advantage.

Data which compare Canadian and U.S. canning operations, consistently reveal that U.S. labour productivity is higher by about 10 percent. A good part of the difference relates to the larger scale of U.S. plants. Productivity improvement in segments of the Canadian industry has also been restrained by generally low levels of new investment in plants and equipment. The slowness in modernizing canning operations partly stems from the declining demand for canned goods. Labour productivity is also lower among Canadian frozen food processors when compared to their U.S. counterparts, although the difference is smaller than in the canning sector, possibly because Canadian freezing operations are also relatively large and modern and operate year-round. Significant investments in new technologies have recently been made by a number of successful Canadian frozen food processors.

The practical limitations to transporting finished goods play a role in determining marketing patterns in the industry. In most cases, canned fruit and vegetable products are much easier and less expensive to ship long distances than are frozen products. This difference makes the climatic and production-cost advantages of our major competitors more significant for Canadian firms in the canned fruit and vegetable sub-sector than in the frozen processed food sub-sector.

On the other hand, frozen products are relatively more expensive to ship long distances because of the high cost of constant refrigeration. This fact has given a margin of protection to Canadian frozen fruit and vegetable producers from competitors in the southern and western United States who have both an advantageous growing climate and lower average production costs. Eastern Canadian manufacturers of frozen vegetable products can therefore compete with U.S. firms in the populated northeastern U.S. market.

Trade-related Factors

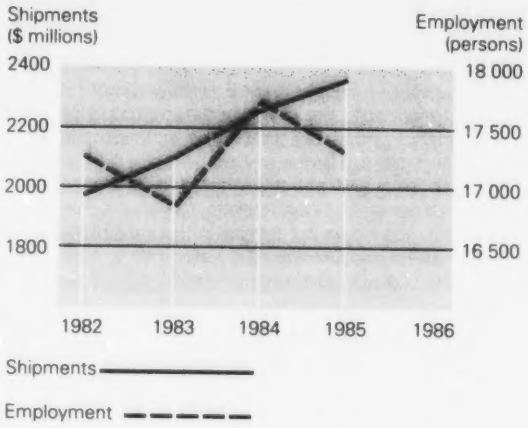
Because the industry is closely allied to agricultural production, there is a wide variety of tariffs applied to the international trading of processed fruit and vegetable products. These range from duty-free to more than 20 percent in Canada. In general, Canadian GATT-bound (1987) rates are about the same as U.S. tariffs (in the 10 to 15 percent range), but are lower than E.C. and Japanese rates (15 to 30 percent).

Technical standards and regulations are common in processed goods and generally can have a major impact on trade. Many industrialized countries develop import regulations dealing with health concerns or standards for imported processed products. Regulations normally deal with product composition, purity, quality, container sizes or labelling. Local standards are often not met easily by exporters and, in many cases, can have the added effect of limiting competition from imports.

Canada, the United States, Japan, Australia and the E.C. all adopt measures to protect most of their domestic agricultural producers from imports by imposing seasonal tariffs of 10 to 15 percent during the harvest period. To protect growers, Canadian seasonal tariffs are coupled with regulations restricting imports of fresh or semi-processed products in non-standard (i.e., bulk-shipment) containers (the *Canada Agricultural Products Act*).

Under the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA), all agriculture-related tariffs (for semi-processed, processed and fresh) will be eliminated in equal steps over 10 years. For fresh fruits and vegetables, however, the FTA includes a 20-year "snapback" provision which could temporarily restore the tariff up to the Most Favoured Nation (MFN) level under defined "depressed-price conditions." Bulk imports of fruits and vegetables for processing will remain subject to regulation under the *Canada Agricultural Products Act*, as discussed above.

Both countries have agreed to consult on agricultural issues semi-annually and at such other times as mutually agreed. This agreement formalizes the ad hoc consultations that have been occurring.



Total Shipments and Employment

Canada and the United States retain their GATT rights and obligations with respect to issues not otherwise provided for in this Agreement. The value of this for Canada is that the government retains its flexibility for domestic policy formulation. For example, the FTA does not prevent Canada from adding, subject to GATT rules, products to the Import Control List, should such action be necessary to preserve the integrity of supply management systems.

The parties have also agreed to work towards minimizing technical barriers for food and beverages. This effort will call on the co-operation of regulatory authorities in both countries to harmonize technical regulations which may now interfere with trade, while continuing to protect human, animal and plant health.

Technological Factors

In general, canning operations employ readily available and established technology. They emphasize high through-put of end products that require little special handling for storage or transport. Freezing operations are generally more sophisticated and use new machinery and equipment considered to be as technically efficient, as for U.S. or European counterparts.

Subsidiaries of multinational enterprises (MNEs) generally do not perform a significant amount of research and development in Canada; but, because of their close ties to sophisticated parent firms, they have easy access to state-of-the-art industry innovations and new products. The current forms of technological change in the industry are in new packaging and related machinery, efficient process control systems and new product formulations.

The increased use of aluminum, plastic laminates or metalized films as packaging materials has been in response to the consumer preference for a combination of long life and fresher foods. New packaging is generally developed elsewhere, then adapted to Canadian products. Recent examples include the widespread use of aseptic or gas-flushed packaging, which has contributed to long shelf life for a wide range of otherwise perishable goods. Products that take advantage of the new technology, as well as contemporary trends in eating habits, include aseptically packed fruit juices; gas-flush-packed chilled foods such as salads and individually portioned complete meals that can be conveniently prepared in a microwave oven.

Canadian fruit and vegetable processors are adopting these technologies and moving some of their production into these value-added products at least as rapidly as U.S. firms, but they are still behind Japanese and European food processors. In fact, the Canadian industry has, in some cases, adopted new technologies ahead of the United States because its smaller production scales make initial conversion easier.

3. Evolving Environment

On balance, future growth in the domestic market is expected to correspond to the rate of population expansion. Frozen foods have, however, experienced a much higher growth rate than the industry average over the past decade. Consumption of fresh produce will continue to erode market shares of both sub-sectors, but will cause a sharper decline in the production of canned goods. The trend to fresher products and convenience goods will probably enable frozen (and emerging chilled food) operations to expand while contributing to the further decline of traditional canning.

The technology for freezing foods was introduced in the 1930s, but frozen foods have only become widely popular with consumers over the past 30 years. The advent of cheap, reliable freezing technology and expanded store freezer space has played a big role in this transformation, as has the consumer preference for frozen goods. Freezing operations are capable of processing raw produce with very little change in the original taste or texture of the goods; the result is a product with a "fresh" image.

The development and use of new packaging has improved the quality and convenience of some non-frozen packaged products. These techniques will improve the market outlook for select segments of the traditional canning industry through such new-look products as fruit juices or solid vegetables and soups in aseptic packages. Fruit and vegetable juices, already packed this way, are being considered increasingly as viable substitutes for such traditional beverages as soft drinks.

Because prices for fruits and vegetables are traditionally higher in Canada, under the FTA, growers will have to become more efficient to meet competition and maintain this market. It is expected that the close relationship between growers (marketing boards) and producers will persist, and that Canadian raw material prices will be sufficiently competitive for producers to retain their domestic markets.

Under the FTA, it is expected that the cost of some imported chemical food additives, as well as packaging costs, will decrease as tariffs are removed.

4. Competitiveness Assessment

Under current conditions, Canadian canning operations are experiencing a contraction in the domestic market through the loss of market share to the growing popularity and availability of fresh and frozen fruits and vegetables.

Because of the relatively higher cost structure and smaller scale of operations in Canada, the canning sub-sector currently maintains its competitive position in the domestic market with the assistance of tariff protection. The FTA is likely to put pressure on this sub-sector, particularly for small and medium-sized producers of strictly commodity-type products such as canned beans, peas and tomatoes. Multinationals will have the option to source commodity goods from their (normally) low-cost U.S. plants and import products from U.S. plants for sale here under their brand names; alternatively, they can pursue product-line specialization for the North American market in their Canadian operations. The FTA may also put pressure on smaller firms to move out of standard goods and into more specialized products for a continental market.

Plants producing frozen fruit and vegetable products are generally as efficient as their U.S. competitors. High transportation costs for frozen products and the short shelf life of chilled products will provide a measure of protection for domestic markets. Strong North American demand for frozen products, coupled with the removal of tariffs under the FTA, is expected to fuel growth in this sub-sector if agricultural input prices remain in line with those of U.S. competitors. Some Canadian frozen corn and potato products should be even more competitive in the northeastern United States.

The outlook is less clear for the manufacture of further-processed, value-added products such as prepared meals. The future of these will vary according to their cost competitiveness on the basis of ability to source competitively priced inputs, the individual production strengths and weaknesses of companies, as well as emerging continental (north-south) competition. Again, many of these producers are MNE affiliates with the flexibility to drop unprofitable product lines and replace plant capacity with existing international brand-name products in order to maximize the use of assets. The decisions will be predicated on cost comparisons between their North American plants.

In summary, the market for canned goods is likely to continue to be negatively affected by the consumer preference for fresh fruits and vegetables. While this trend has already resulted in significant consolidation and rationalization among canners, changes arising from the FTA are likely to result in further contraction in the production of price-sensitive, commodity-type goods. The effect of the agreement on frozen operations, on the other hand, is expected to be generally neutral, and in some cases positive, on the basis of existing Canadian production strengths. Finally, the outlook for value-added, formulated goods remains to be decided, and will be largely influenced by the manner in which MNE firms evaluate their options for operating in the North American market.

For further information concerning the subject matter contained in this profile, contact:

Service Industries and Consumer Goods
Branch
Industry, Science and Technology Canada
Attention: Fruit and Vegetable Processing
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

(613) 954-2918

PRINCIPAL STATISTICS

SIC(s) COVERED: 103 (1980)

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Establishments	241	213	217	224	222	N/A
Employment	18 886	17 256	16 796	17 728	17 287	N/A
Shipments ($ millions)	716	1 977	2 103	2 259	2 357	N/A
Gross domestic product (constant 1981 $ millions)	509.1	514.4	577.0	634.7	531.5	N/A
Investment ($ millions)	N/A	112.9	124.5	127.6	152.9	183.8

TRADE STATISTICS

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Exports ($ millions)	44	179	164	186	178	208
Domestic shipments ($ millions)	672	1 798	1 939	2 073	2 179	N/A
Imports ($ millions)	207	618	595	706	702	693
Canadian market ($ millions)	879	2 416	2 534	2 779	2 881	N/A
Exports as % of shipments	6.1	9.1	7.8	8.2	7.6	N/A
Imports as % of domestic market	23.5	25.6	23.5	25.4	24.4	N/A

Source of imports (% of total value)		U.S.	E.C.	Asia	Others
	1982	49	10	5	36
	1983	49	7	5	39
	1984	45	7	5	43
	1985	43	5	5	47
	1986	42	7	5	46

Destination of exports (% of total value)		U.S.	E.C.	Asia	Others
	1982	27	46	7	20
	1983	40	33	6	21
	1984	40	34	6	20
	1985	50	26	5	19
	1986	50	27	6	17

REGIONAL DISTRIBUTION — Average over the last 3 years

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	B.C.
Establishments – % of total	8.9	24.8	48.1	1.0	17.2
Employment – % of total	16.1	13.1	52.2	1.5	17.0
Shipments – % of total	12.6	13.9	55.3	1.5	16.9

(continued)

MAJOR FIRMS

Name	Ownership	Location of Major Plants
Campbell Soup Company Limited	American	Wolfville, Nova Scotia Montréal, Quebec Toronto, Ontario Listowel, Ontario Chatham, Ontario St. Mary's, Ontario Portage la Prairie, Manitoba
H.J. Heinz Company of Canada Ltd.	American	Leamington, Ontario Bramalea, Ontario
Nabisco Canada Limited	American	St. Davids, Ontario Leamington, Ontario Simcoe, Ontario Exeter, Ontario Chambly, Quebec Ste-Thérèse, Quebec
Pillsbury Canada Limited	American	Ste-Martine, Quebec Tecumseh, Ontario London, Ontario
McCain Foods Limited	Canadian	Grand Falls, New Brunswick Florenceville, New Brunswick Calgary, Alberta Portage la Prairie, Manitoba Toronto, Ontario
Cobi Foods Inc.	Canadian	Berwick, Nova Scotia Central Bedeque, Prince Edward Island Whitby, Ontario
Canada Packers Inc.	Canadian	Lethbridge, Alberta Brantford, Ontario
Cavendish Farms Division of Irving Pulp & Paper Ltd.	Canadian	New Annan, Prince Edward Island Charlottetown, Prince Edward Island Springhill, Nova Scotia
E.D. Smith & Sons Limited	Canadian	Simcoe, Ontario Winona, Ontario
FBI Foods Ltd.	Canadian	Mont St-Hilaire, Quebec Trenton, Ontario Montréal, Quebec

N/A – Not available

Note: Statistics Canada data have been used in preparing this profile.

PROFIL
DE L'INDUSTRIE

Transformation des fruits et des légumes

Canada

Bureaux régionaux

Terre-Neuve

Parsons Building
90, avenue O'Leary
C.P. 8950
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-4053

Île-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall
134, rue Kent
bureau 400
C.P. 1115
CHARLOTTETOWN
(Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400

Nouvelle-Écosse

1496, rue Lower Water
C.P. 940, succ. M
HALIFAX
(Nouvelle- Écosse)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-2018

Nouveau-Brunswick

770, rue Main
C.P. 1210
MONCTON
(Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél. : (506) 857-6400

Québec

Tour de la Bourse
800, place Victoria
bureau 3800
C.P. 247
MONTRÉAL (Québec)
H4Z 1E8
Tél. : (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
1, rue Front ouest
4e étage
TORONTO (Ontario)
M5J 1A4
Tél. : (416) 973-5000

Manitoba

330, avenue Portage
bureau 608
C.P. 981
WINNIPEG (Manitoba)
R3C 2V2
Tél. : (204) 983-4090

Saskatchewan

105, 21e Rue est
6e étage
SASKATOON (Saskatchewan)
S7K 0B3
Tél. : (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
10179, 105e Rue
bureau 505
EDMONTON (Alberta)
T5J 3S3
Tél. : (403) 420-2944

Colombie-Britannique

Scotia Tower
9e étage, bureau 900
C.P. 11610
650, rue Georgia ouest
VANCOUVER
(Colombie-Britannique)
V6B 5H8
Tél. : (604) 666-0434

Yukon

108, rue Lambert
bureau 301
WHITEHORSE (Yukon)
Y1A 1Z2
Tél. : (403) 668-4655

Territoires du Nord-Ouest

Precambrian Building
Sac postal 6100
YELLOWKNIFE
(Territoires du Nord-Ouest)
X1A 1C0
Tél. : (403) 920-8568

Pour obtenir des exemplaires de ce profil, s'adresser au :

Centre des entreprises
Direction générale des communications
Industrie, Sciences et Technologie Canada
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 995-5771

PU 3067

PROFIL DE L'INDUSTRIE

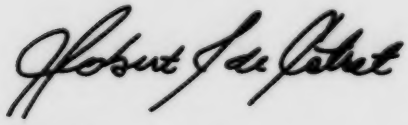
TRANSFORMATION DES FRUITS ET DES LÉGUMES

1988

AVANT-PROPOS

Étant donné l'évolution actuelle des échanges commerciaux et leur dynamique, l'industrie canadienne, pour survivre et prospérer, se doit de soutenir la concurrence internationale. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents qui sont des évaluations sommaires de la compétitivité de certains secteurs industriels. Ces évaluations tiennent compte de facteurs clés, dont l'application des techniques de pointe, et des changements qui surviendront dans le cadre de l'Accord de libre-échange. Ces profils ont été préparés en consultation avec les secteurs industriels visés.

Cette série est publiée au moment même où des dispositions sont prises pour créer le ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, fusion du ministère de l'Expansion industrielle régionale et du ministère d'État chargé des Sciences et de la Technologie. Ces documents seront mis à jour régulièrement et feront partie des publications du nouveau ministère. Je souhaite que ces profils soient utiles à tous ceux que l'expansion industrielle du Canada intéresse et qu'ils servent de base aux discussions sur l'évolution, les perspectives et l'orientation stratégique de l'industrie.



Ministre

Canada

1. Structure et rendement

Structure

L'industrie canadienne de la transformation des fruits et des légumes regroupe les entreprises de conserves alimentaires et de conditionnement de produits surgelés. Le sous-secteur de la conserverie représente environ 75 p. 100 des expéditions et 70 p. 100 des emplois de cette industrie, le reste des expéditions, soit 25 p. 100, et des emplois, 30 p. 100, est assuré par les conditionneurs de fruits et de légumes surgelés.

En 1985, soit la dernière année où l'on dispose de statistiques, l'industrie de la transformation comprenait environ 180 entreprises et un total de 222 établissements ainsi répartis : 187 pour la conserverie et 35 pour la surgélation. Le total des expéditions atteignait 2,357 milliards de dollars; celui des exportations, 178 millions, soit 7,6 p. 100 des expéditions; et celui des importations, 702 millions, soit 24,4 p. 100 du marché intérieur. La moyenne annuelle des emplois était alors de 17 287. De toute évidence, cette industrie se limite au marché intérieur.

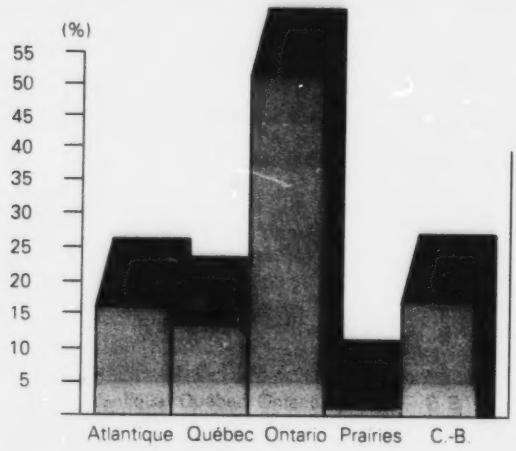
Les produits de base sont notamment le maïs, les pois et les carottes, ainsi que les pommes et les tomates dont le jus est le principal dérivé. De nombreuses entreprises classées dans ce secteur produisent également d'autres aliments à valeur ajoutée, comme les soupes et les sauces ou les repas complets surgelés. Ces aliments se composent parfois d'un mélange de fruits, de légumes, de volaille, d'œufs, de produits laitiers, de viande et de farine.

Environ 55 p. 100 des exportations de cette industrie proviennent de sociétés de propriété étrangère. L'importance de la propriété étrangère au Canada s'explique par l'implantation de filiales des multinationales attirées par des mesures protectionnistes intéressantes. Ce sont les filiales des multinationales américaines qui fabriquent la majorité des marques reconnues au Canada, soit Aylmer, Del Monte, Heinz, Soupes Campbell, Swanson, Green Giant, Hunt Wesson, Gerber et Bicks.

Les marques distribuées au Canada et fabriquées par les plus importantes sociétés canadiennes sont McCain, York (Canada Packers Inc.), Cavendish Farms, E.D. Smith et Stokely Van Camp (Cobi). La plupart des sociétés de propriété canadienne sont souvent de faible envergure et leur marché est local. McCain est toutefois l'exception évidente, multinationale d'envergure internationale, elle exploite des usines partout au Canada.

Ces 2 sous-secteurs de l'industrie de la transformation des fruits et des légumes présentent de nombreuses différences. Quelques grandes entreprises qui dominent le sous-secteur de la conserverie exercent leurs activités surtout en Ontario près des sources d'approvisionnement en produits frais. Il s'y effectue 65 p. 100 du total des expéditions de conserves. Un nombre considérable de petites et de moyennes conserveries, souvent exploitées au rythme des saisons, se trouvent dans la plupart des régions agricoles du Canada. Les conserveries de Colombie-Britannique assurent environ 8 p. 100 du total des expéditions; celles du Québec, quelque 18 p. 100.

Industrie, Sciences et Technologie Canada
Industry, Science and Technology Canada



1985 - Emplois par région.
(Total 17 287)

Bon nombre des principales conserveries sont des filiales de multinationales américaines et produisent en général, tout au long de l'année, des produits de marques connues destinées au marché intérieur. Ces filiales profitent considérablement de la force de commercialisation des sociétés mères et offrent souvent une importante gamme de produits, depuis les produits les plus répandus jusqu'aux produits à valeur ajoutée. Certaines d'entre elles font de la mise en conserve et de la surgélation. Les petites entreprises locales font plutôt l'emballage de produits de base; ces usines connaissent généralement des périodes de pointe pendant les moissons, suivies de longues périodes de sous-utilisation ou de fermeture temporaire.

Le sous-secteur de la conserverie est à forte concentration, 7 p. 100 des entreprises effectuant 45 p. 100 des expéditions de l'industrie.

Les sociétés du sous-secteur plus restreint des fruits et des légumes surgelés sont surtout de propriété canadienne et les activités des sociétés les plus importantes sont mieux réparties entre les différentes régions géographiques du pays. Il s'agit d'un sous-secteur à très forte concentration, dont les 4 principales sociétés assurent environ 75 p. 100 des expéditions.

L'Ontario regroupe 40 p. 100 des entreprises spécialisées dans la surgélation des fruits et des légumes; il s'y effectue 30 p. 100 du total des expéditions de surgelés. Les provinces de l'Atlantique comptent 11 p. 100 des installations de ce sous-secteur et effectuent environ 40 p. 100 des expéditions, alors que la Colombie-Britannique et le Québec assurent respectivement 13 et 2 p. 100 des expéditions.

Plusieurs établissements spécialisés dans la surgélation sont exploités à une échelle qui les rend compétitifs par rapport aux entreprises locales américaines. Cependant, aucune d'entre elles n'atteint l'envergure des quelques très grandes conserveries canadiennes. Les installations des entreprises de surgélation sont en général plus modernes que celles des conserveries et permettent de transformer une grande variété de fruits et de légumes cultivés localement, de préparer des concentrés de jus de fruit importés et des plats cuisinés. Leur capacité de production est ainsi mieux répartie tout au long de l'année.

L'organisation et le rendement de cette industrie dans son ensemble sont en grande partie influencés par la production agricole limitée par le climat, mais aussi par les différentes politiques gouvernementales qui ont établi des offices de commercialisation, de compétence provinciale, pour les principaux produits. La disponibilité et les prix des produits agricoles canadiens jouent un rôle considérable sur le rendement de cette industrie. Cependant, le sous-secteur de la conserverie ainsi que celui de la surgélation fabriquent également une grande variété de produits à base de fruits et de légumes importés ou des produits déjà transformés. Cette forte dépendance par rapport aux récoltes des horticulteurs canadiens impose un rythme d'activités saisonnier à la plupart des entreprises de transformation.

Dans cette industrie, les emplois se trouvent surtout dans les petites et moyennes agglomérations, généralement à proximité des sources d'approvisionnement, ce qui permet d'obtenir des produits toujours frais. Les établissements situés dans ces agglomérations jouent un rôle important dans l'équilibre de l'économie locale. Comme dans certains secteurs l'emploi est très saisonnier, la pénurie de main-d'œuvre est courante en période de pointe, pendant laquelle le nombre total des ouvriers embauchés pour la production peut doubler.

La plupart des importantes entreprises de transformation ont tenté de créer des liens étroits avec les agriculteurs et les horticulteurs. Ainsi, à différentes époques et selon les sociétés, différents modes de gestion des entreprises ont été observés, à savoir l'exploitation directe des fermes, les contrats avec les producteurs ou la fabrication de boîtes de conserve en métal. Cette dernière tendance a fait son apparition au cours des années 60, mais l'importance des coûts d'immobilisations a limité ces exploitations captives aux 4 ou 5 principales entreprises, qui ont d'ailleurs récemment toutes vendu leurs installations.

Rendement

Même si la valeur nominale des expéditions de fruits et de légumes transformés s'est accrue d'environ 52 p. 100 de 1980 à 1985, soit de 1,554 à 2,357 milliards de dollars, l'ensemble des expéditions, exprimé en dollars constants de 1981, n'a connu qu'une hausse de 7 p. 100. Au cours de la dernière période, la demande a subi une certaine baisse en raison de la préférence des consommateurs pour les fruits et les légumes frais.

Les conserves comme les produits surgelés ont connu un recul par rapport aux fruits et aux légumes frais. Selon les plus récentes données portant sur la période 1974-1984, la consommation annuelle de fruits et de légumes frais par personne s'est accrue de 18 p. 100. D'autre part, pour la même période, la consommation de conserves et de produits surgelés par personne a diminué de 3 p. 100.

Au sein même de l'industrie, les conserves ont tendance à céder la place aux produits surgelés, considérés comme plus frais. Au cours des 10 dernières années, la production canadienne de conserves de fruits et de légumes a connu une baisse de 10,5 p. 100 et cette baisse continue actuellement à un rythme annuel moyen de 3 p. 100. Cependant, les expéditions de produits surgelés sont passées de 19 p. 100 du total en 1973 à environ 25,5 p. 100 du total en 1985.

Ce changement d'orientation a entraîné une certaine stabilité de la main-d'œuvre au cours des 8 dernières années, avec environ 17 313 emplois. De 1980 à 1985, les emplois dans le sous-secteur de la surgélation sont passés de 4 003 à 5 086, alors qu'ils diminuaient dans celui de la conserverie, tombant de 13 567 à 12 201. Au cours de la même période, les entreprises de produits surgelés sont passées de 33 à 35 et les conserveries, de 199 à 187.

Le secteur de la transformation des fruits et des légumes connaît depuis toujours un important déficit commercial, résultant de la demande des consommateurs pour une grande variété de fruits et de légumes que le climat canadien ne permet pas de cultiver. Cette tendance est souvent compensée par suite de la seconde transformation des produits après leur importation. Ces derniers deviennent alors des produits à valeur ajoutée pour le marché canadien et parfois, comme c'est le cas pour les jus, pour les marchés intérieur et extérieur. Cependant, plusieurs secteurs de l'industrie canadienne sont soumis aux pressions exercées par l'importation de produits bon marché d'utilisation courante, tels les conserves de tomates.

Depuis 1982, les exportations constituent de 8 à 9 p. 100 des expéditions de cette industrie, soit une augmentation par rapport aux sommets connus au cours de la décennie précédente, qui n'atteignaient que 5,2 p. 100. Cette forte hausse s'explique surtout par la vigueur croissante du marché américain, qui importe des produits surgelés dérivés de la pomme de terre, du maïs ainsi que des jus de fruits en conserve et surgelés. En 1986, les exportations atteignaient 208 millions de dollars, dont 27 p. 100 vers la CEE et 50 p. 100 vers les États-Unis.

En 1986, les importations s'élevaient à 693 millions de dollars, dont 42 p. 100 provenaient des États-Unis, soit environ 23 p. 100 du marché canadien. Les importations comprennent surtout des concentrés surgelés de jus de fruits, des conserves de champignons, de tomates et de pâte de tomate.

2. Forces et faiblesses

Facteurs structurels

Les principaux facteurs jouant un rôle dans cette industrie sont l'existence des offices de commercialisation, les coûts de transport, l'envergure des usines et les conditions agricoles locales.

L'industrie de la transformation achète environ 40 p. 100 de l'ensemble de la récolte canadienne de fruits et de légumes. Les offices de commercialisation ont tendance à hausser le prix des matières premières pour l'industrie de la transformation, tout en la faisant profiter de prix plus stables pour les produits frais. En somme, ces offices et l'industrie, reconnaissant que leurs intérêts à long terme sont liés, maintiennent des coûts et des conditions d'approvisionnement satisfaisants. Par contre, les prix négociés entre ces organismes et l'industrie sont en moyenne supérieurs aux prix payés par les transformateurs américains.

Pour certains produits frais, le Canada profite d'un avantage au chapitre des coûts en raison de politiques intérieures différentes de celles des États-Unis. Ainsi, ce dernier pays soutient artificiellement le prix du sucre afin de favoriser les producteurs locaux de canne à sucre et de betterave sucrière, laissant ainsi à leurs clients canadiens un faible avantage sur le plan des coûts.

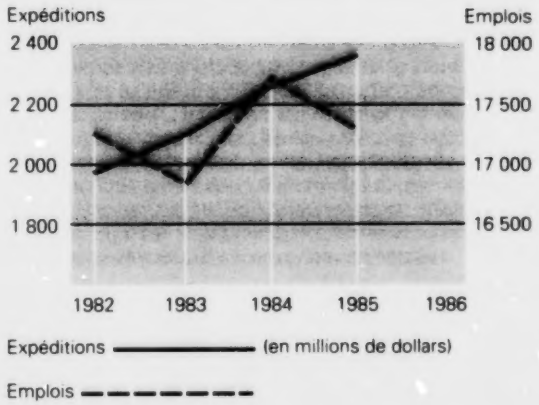
Les comparaisons des différents coûts dans le sous-secteur de la conserverie, au Canada et aux États-Unis, révèlent constamment que la productivité de la main-d'œuvre américaine est presque 10 p. 100 supérieure à celle de la main-d'œuvre canadienne. Cette différence provient du fait que les établissements américains opèrent à plus grande échelle. Dans certains secteurs de l'industrie canadienne, l'amélioration de la productivité est également freinée par le faible niveau de nouveaux investissements injectés dans les installations. Devant la baisse de la demande pour les conserves, les conserveries sont peu empressées de moderniser leurs installations. Quant au sous-secteur canadien de la surgélation, même si la productivité y est également inférieure à celle de son concurrent américain, il dispose d'établissements modernes, de grande envergure et ouverts toute l'année. Un certain nombre d'entreprises canadiennes de surgélation ont fait récemment d'importants investissements dans les techniques de pointe.

Le transport des produits finis influe sur les modèles de commercialisation adoptés par cette industrie. Dans la plupart des cas, les conserves ont, sur les produits surgelés, l'avantage de s'expédier plus facilement sur de longues distances et à moindre coût. Les avantages sur le plan du climat et des coûts de production dont bénéficient les principaux concurrents américains deviennent alors des facteurs de compétitivité plus importants pour les entreprises du sous-secteur de la conserverie que celles du sous-secteur de la surgélation des fruits et des légumes.

D'autre part, le transport des surgelés sur de longues distances est plus coûteux, vu le coût élevé des systèmes de réfrigération. Ce facteur a, dans une certaine mesure, protégé les entreprises canadiennes de surgélation contre la concurrence des entreprises du sud et de l'ouest des États-Unis, qui jouissent d'un climat plus favorable et de coûts moyens de production inférieurs. A cause de sa proximité, le dense marché du nord-est des États-Unis reste ouvert aux surgelés produits dans l'est du Canada.

Facteurs liés au commerce

Comme l'industrie de la transformation des fruits et des légumes est étroitement liée à la production agricole, le commerce international est soumis à des tarifs de tous genres. Ces tarifs varient, pour les produits canadiens, de 0 à plus de 20 p. 100. De façon générale,les taux canadiens à l'intérieur du GATT (1987) sont sensiblement les mêmes que les tarifs américains, soit de 10 à 15 p. 100, mais inférieurs à ceux de la CEE et du Japon, qui oscillent entre 15 et 30 p. 100.



Les normes et les exigences techniques jouent un rôle de plus en plus important dans le commerce international des produits transformés et peuvent y avoir des répercussions importantes. De nombreux pays industrialisés réglementent leurs importations de produits transformés suivant leurs préoccupations et leurs normes d'hygiène. Cette réglementation porte sur la composition, la pureté et la qualité des produits de même que sur les dimensions ou l'étiquetage des contenants. Ces normes locales sont souvent difficiles à satisfaire pour les exportateurs et, dans bien des cas, ont pour effet de limiter la concurrence des importations.

Le Canada, les États-Unis, le Japon, la CEE et l'Australie ont tous adopté des mesures pour protéger la plupart de leurs producteurs agricoles contre l'importation, par le biais de tarifs saisonniers de 10 à 15 p. 100 en vigueur durant la période des récoltes. Pour protéger ses producteurs, le Canada ajoute à ses tarifs saisonniers des règlements restreignant l'importation en vrac de produits frais ou semi-transformés, en vertu de la *Loi sur les normes des produits agricoles du Canada*.

En vertu de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, tous les tarifs agricoles pour les produits semi-transformés, transformés ou frais disparaîtront par étapes d'ici 10 ans. Cependant, dans le cas des fruits et des légumes frais, l'Accord comprend une clause de rappel de 20 ans, en vertu de laquelle les tarifs de la nation la plus favorisée pourront temporairement être réinstaurés pour des catégories de prix préalablement définis. Les importations en vrac de fruits et de légumes frais destinés à la transformation resteront soumis à la *Loi sur les normes des produits agricoles du Canada*, tel que déjà mentionné.

Les 2 pays ont accepté de se consulter 2 fois par an et davantage au besoin sur des questions touchant l'agriculture, ce qui donne un caractère plus officiel aux consultations ad hoc tenues antérieurement.

Le Canada et les États-Unis conservent leurs droits et leurs obligations en vertu du GATT pour les questions non abordées dans l'Accord. Le gouvernement fédéral se garde ainsi une certaine liberté de manœuvre pour formuler ses politiques intérieures. En vertu de l'Accord, le Canada conserve donc le droit d'ajouter si nécessaire des produits à sa Liste des marchandises d'importation contrôlée pour protéger le bon fonctionnement des systèmes de gestion de l'offre.

Les 2 parties ont également convenu de réduire leurs barrières non douanières sur les aliments et les boissons. Cette entente entraîne la collaboration de toutes les instances de réglementation des 2 pays pour réduire les différences techniques susceptibles de nuire au commerce, sans pour autant cesser de protéger la santé des personnes, des animaux et des végétaux.

Facteurs technologiques

En général, les conserveries ont accès à la technologie et s'en servent. Les techniques de pointe utilisées reposent sur le traitement d'un volume élevé de produits, ne nécessitant que peu de manutention particulière, tant pour l'entreposage que pour le transport. Les établissements de surgélation sont en général plus modernes; leurs installations semblent autant à la pointe du progrès, sur le plan technique, que celles de leurs rivaux américains ou européens.

Les filiales des multinationales ne font pas beaucoup de R-D au Canada, mais leurs liens étroits avec les sociétés mères leur facilitent l'accès aux toutes dernières innovations et aux plus récents produits. Les changements techniques les plus importants se manifestent dans les méthodes et le matériel d'emballage, l'efficacité des systèmes de contrôle des procédés ou la mise au point de produits.

La préférence des consommateurs pour les produits à la fois plus frais et se conservant plus longtemps a favorisé l'usage de l'aluminium, du laminé de plastique et des pellicules métallisées comme matériaux d'emballage. Les nouvelles méthodes d'emballage sont généralement mises au point à l'extérieur du pays, puis adaptées aux produits canadiens. Par exemple, la généralisation de l'emballage stérilisé ou de l'emballage avec injection de gaz a récemment allongé la durée de vie d'une grande variété de produits auparavant périssables. Parmi les produits qui tirent parti des nouvelles techniques et des nouvelles tendances dans l'alimentation, citons les jus de fruits sous emballage stérilisé ainsi que les aliments réfrigérés sous emballage avec injection de gaz, comme les salades toutes préparées et les plats cuisinés à réchauffer au four micro-ondes.

Les entreprises canadiennes de transformation des fruits et des légumes adoptent ces techniques et livrent une concurrence serrée à leurs rivales américaines en s'adaptant à la production d'aliments à valeur ajoutée, mais elles n'ont pas encore rattrapé les entreprises japonnaises ou européennes. De fait, cette industrie canadienne a adopté certaines techniques avant les États-Unis parce que l'échelle réduite de leur production en a facilité la conversion.

3. Évolution de l'environnement

En somme, la croissance du marché intérieur devrait suivre l'essor démographique. Au cours de la dernière décennie, cependant, les surgelés ont connu un taux de croissance supérieur au taux moyen de l'industrie. La consommation de fruits et de légumes frais continuera d'éroder la part de marché des 2 sous-secteurs, mais la baisse sera plus importante dans celui de la conserverie. La préférence pour les produits plus frais et pour les produits à préparation rapide favorisera probablement l'expansion des produits surgelés et des nouveaux produits réfrigérés, toujours davantage aux dépens des conserves.

Les techniques de surgélation des aliments ont fait leur apparition au cours des années 30, mais les produits surgelés ne sont devenus populaires auprès des consommateurs que depuis 30 ans. Les techniques de surgélation fiables et peu coûteuses, auxquelles s'ajoute l'augmentation de l'espace réservé aux congélateurs dans les magasins de même que la préférence des consommateurs pour les surgelés, ont grandement favorisé cette évolution. La surgélation permet de réduire au minimum l'altération du goût et de la texture des produits, prolongeant ainsi leur image de « fraîcheur ».

La mise au point et l'utilisation de nouveaux emballages ont amélioré la qualité et la rapidité de préparation de certains produits non surgelés. Grâce à ces techniques, de nouvelles perspectives s'ouvrent pour des secteurs particuliers de la conserverie avec des produits à nouvelle présentation, comme les légumes entiers ou les jus de fruits ainsi que les soupes sous emballage stérilisé. Les jus de fruits et de légumes, déjà emballés sous cette forme, s'imposent de plus en plus comme une solution viable pour remplacer des produits d'usage aussi répandu que les eaux gazeuses.

Comme les prix des fruits et des légumes ont toujours été plus élevés au Canada, l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis forcera probablement les horticulteurs à accroître leur rendement pour soutenir la concurrence et protéger leur marché. La collaboration entre les producteurs (offices de commercialisation) et l'industrie de la transformation devrait continuer d'exister, et les prix des produits frais canadiens devraient rester suffisamment concurrentiels pour que les producteurs conservent leur marché intérieur.

De plus, l'élimination des tarifs en vertu de l'Accord devrait faire baisser le coût de certains additifs chimiques alimentaires importés ainsi que celui de l'emballage.

4. Évaluation de la compétitivité

Dans la conjoncture actuelle, le secteur canadien de la conserverie voit le marché intérieur se réduire, car sa part de marché diminue au profit de celle des fruits et des légumes frais et surgelés, dont la popularité et la disponibilité sont en progrès constant.

Comme le sous-secteur canadien de la conserverie comprend surtout des établissements d'envergure moindre mais coûteux cependant, sa compétitivité sur le marché intérieur repose sur la protection tarifaire. L'Accord devrait avoir des répercussions négatives pour ce sous-secteur, surtout pour les PME qui se limitent aux produits les plus populaires, comme les conserves de haricots, de pois et de tomates. Il sera désormais possible aux multinationales de se procurer leurs produits de base à partir de leurs filiales américaines, dont les coûts sont en général moindres, et de les importer au Canada pour les y vendre sous leurs marques. Ou encore, elles pourront inclure leurs usines canadiennes dans leurs plans en vue de la spécialisation des gammes de produits à l'échelle nord-américaine. L'Accord pourrait également pousser les entreprises de faible envergure à délaisser les produits très répandus pour se tourner vers des produits plus spécialisés en demande sur le marché nord-américain.

Quant au sous-secteur de la surgélation des fruits et des légumes, la rentabilité des entreprises canadiennes se compare à celle de leurs concurrentes américaines. Les frais de transport élevés des produits surgelés et la durée de vie limitée des produits réfrigérés mettront ceux-ci quelque peu à l'abri sur le marché intérieur. Si les coûts des produits agricoles au Canada et aux États-Unis restent semblables, l'expansion du sous-secteur de la surgélation sera plus importante, en raison de la demande croissante de ces produits sur tout le continent nord-américain et de l'élimination des tarifs en vertu de l'Accord. Certains produits canadiens surgelés à base de maïs et de pomme de terre surgelés pourraient même voir leur compétitivité s'accroître sur le marché du nord-est des États-Unis.

Il est plus difficile de prédire le sort des entreprises de seconde transformation fabriquant des produits à valeur ajoutée, comme les repas cuisinés. Leur avenir variera selon la compétitivité des coûts, les forces et les faiblesses particulières à la production de chaque entreprise ainsi que la concurrence grandissante à l'échelle continentale (nord-sud). Là encore, plusieurs de ces sociétés sont des filiales de multinationales qui pourront mettre fin à la transformation de produits non rentables et remplacer dans leurs établissements canadiens la fabrication de certains produits par celle de produits vendus sous marque internationale pour optimiser l'utilisation de leurs actifs. Ces décisions se fonderont sur la comparaison des coûts dans leurs divers établissements en Amérique du Nord.

En résumé, la préférence des consommateurs pour les fruits et les légumes frais devrait continuer de nuire au sous-secteur de la conserverie. Alors que cette tendance a déjà amené les entreprises de ce sous-secteur à rationaliser leurs activités de façon importante, l'Accord de libre-échange devrait susciter d'autres changements dans la transformation des produits les plus répandus et les plus sensibles au prix. Quant au sous-secteur de la surgélation, il devrait rester stable et, dans certains cas, devrait bénéficier de l'Accord en raison de la force de sa production. Finalement, les perspectives d'avenir des produits à valeur ajoutée, tels les plats cuisinés, restent à déterminer. Elles sont fortement influencées par la décision des multinationales de s'installer dans le marché nord-américain.

Pour de plus amples renseignements sur ce dossier, s'adresser à :

Industries des services
et des biens de consommation
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Objet : Transformation des fruits
et des légumes
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 954-2918

PRINCIPALES STATISTIQUES — CTI 103 (1980)

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Établissements	241	213	217	224	222	n.d.
Emplois	18 886	17 256	16 796	17 728	17 287	n.d.
Expéditions*	716	1 977	2 103	2 259	2 357	n.d.
Produit intérieur brut**	509,1	514,4	577,0	634,7	531,5	n.d.
Investissements*	n.d.	112,9	124,5	127,6	152,9	183,8

STATISTIQUES COMMERCIALES

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Exportations*	44	179	164	186	178	208
Expéditions intérieures*	672	1 798	1 939	2 073	2 179	n.d.
Importations*	207	618	595	706	702	693
Marché intérieur*	879	2 416	2 534	2 779	2 881	n.d.
Exportations (en % des expéditions)	6,1	9,1	7,8	8,2	7,6	n.d.
Importations (en % du marché intérieur)	23,5	25,6	23,5	25,4	24,4	n.d.
Source des importations (en %)			É.-U.	CEE	Asie	Autres
		1982	49	10	5	36
		1983	49	7	5	39
		1984	45	7	5	43
		1985	43	5	5	47
		1986	42	7	5	46
Destination des exportations (en %)			É.-U.	CEE	Asie	Autres
		1982	27	46	7	20
		1983	40	33	6	21
		1984	40	34	6	20
		1985	50	26	5	19
		1986	50	27	6	17

RÉPARTITION RÉGIONALE — Moyenne des 3 dernières années

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Établissements (en %)	8,9	24,8	48,1	1,0	17,2
Emplois (en %)	16,1	13,1	52,2	1,5	17,0
Expéditions (en %)	12,6	13,9	55,3	1,5	16,9

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Propriété	Emplacement
Les Soupes Campbell Ltée	américaine	Wolfville (N.-É.) Montréal (Québec) Toronto, Listowel, Chatham et St. Mary's (Ontario) Portage la Prairie (Manitoba)
H.J. Heinz Company of Canada	américaine	Leamington et Bramalea (Ontario)
Nabisco Brands Canada Ltée	américaine	St. Davids, Leamington, Simcoe et Exeter (Ontario) Chambly et Sainte-Thérèse (Québec)
Pillsbury Canada Limitée	américaine	Sainte-Martine (Québec) Tecumseh et London (Ontario)
McCain Foods Limited	canadienne	Grand Falls et Florenceville (N.-B.) Calgary (Alberta) Portage la Prairie (Manitoba) Toronto (Ontario)
Cobi Foods Inc.	canadienne	Berwick (N.-É.) Central Bedeque (Î.-P.-É.) Whitby (Ontario)
Canada Packers Inc.	canadienne	Lethbridge (Alberta) Brantford (Ontario)
Cavendish Farms, Division of Irving Pulp & Paper Limited	canadienne	New Annan et Charlottetown (Î.-P.-É.) Springhill (N.-É.)
E.D. Smith & Sons Limited	canadienne	Simcoe et Winona (Ontario)
Les Marques FBI Ltée	canadienne	Mont-Saint-Hilaire et Montréal (Québec) Trenton (Ontario)

* Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars.
** Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars constants de 1981.

Les données utilisées dans ce profil proviennent de Statistique Canada.